



RE/MAX National Housing Report - Febbraio 2015  
(Vol. 78 – Report: dati rilevati a Gennaio 2015)

## Inizio anno calmo per le vendite di case

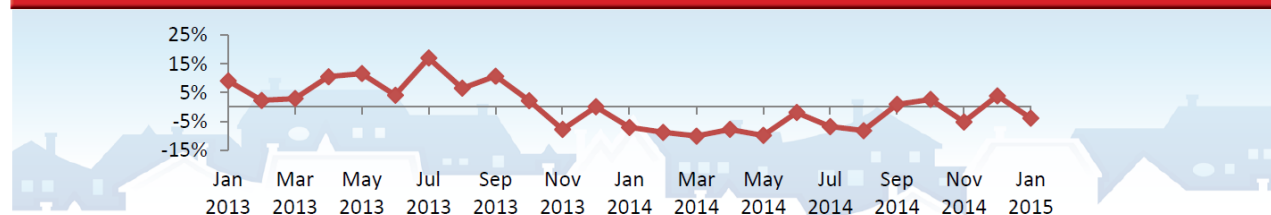
Come l'anno scorso, nel 2015 le vendite di case iniziano ad un ritmo più lento. A gennaio le vendite di case sono scese del 3,9% rispetto a gennaio 2014. L'anno scorso, le vendite erano aumentate notevolmente rispetto all'anno prima sia nei mesi di primavera e estate sia nei tre degli ultimi quattro mesi del 2014. Con un offerta di case in calo, a gennaio il prezzo medio è aumentato del 11,2% rispetto allo stesso mese dello scorso anno. L'offerta di case in vendita è stata infatti inferiore del 10,9% rispetto a un anno fa. A questo ritmo di compravendite, i mesi corrispondenti per la vendita di tutta l'offerta sono scesi leggermente a 5,2 dove 6.0 indica un mercato equamente diviso tra gli acquirenti e venditori.

*"Un mese di certo non fa tendenza. Come abbiamo visto lo scorso anno, le vendite di case sono partite piuttosto lentamente, ma sono rimbalzate durante i mesi principali di vendita. In realtà 2014 si è chiuso con un rispettabile 4,9 milioni case vendute, che a nostro avviso rappresenta un numero sostenibile per la crescita. Quindi, dobbiamo ancora aspettare qualche mese prima di poter dire come andrà questo 2015" - Dave Liniger, CEO di RE/MAX*



## VARIAZIONE DELLE TRANSAZIONI SU BASE ANNUA

### TRANSACTIONS YEAR-OVER-YEAR CHANGE



Nelle 53 aree metropolitane intervistate per il **RE/MAX National Housing Report** di Gennaio, il numero di vendite di case è sceso del 32,1% rispetto a un vigoroso dicembre e del 3,9% rispetto al mese di gennaio 2014. In genere le chiusure di gennaio sono inferiori a quelle di dicembre, e dal 2008 che il **RE/MAX National Housing Report** registra un calo medio del 26,9% da dicembre a gennaio. È probabile anche che, l'impatto delle minori vendite di gennaio, porti una diminuzione dell'offerta e un aumento dei prezzi. A gennaio, 13 aree metropolitane hanno registrato un aumento delle vendite su base annua.

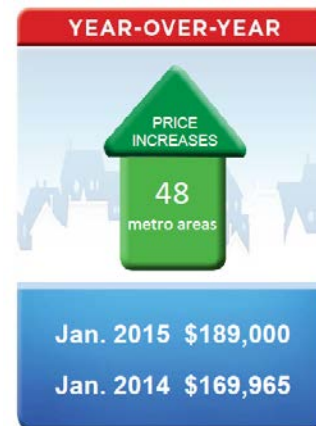
### Le città che hanno registrato maggiori incrementi nelle vendite

Baltimore, MD +16.2%; Augusta, ME +14.3%; Birmingham, AL +11.3%; Wilmington, DE +7.9%; Nashville, TN +7.3%; Tampa, FL +7.1%



## PREZZI DI VENDITA SU BASE ANNUA

Di tutte le case vendute nel mese di gennaio il Prezzo Mediano è stato di 189.000 dollari. Questo dato è inferiore del 3,3% rispetto al prezzo mediano di dicembre, ma superiore del 11,2% rispetto al prezzo medio visto del mese di gennaio 2014. Nel confronto anno su anno, il Prezzo Mediano è salito per 36 mesi consecutivi. Questo dato è il risultato di una continuo calo annuale dell'offerta che è scesa di circa il 10% negli ultimi tre mesi. Tra le 53 aree metropolitane intervistate, 48 hanno riportato prezzi di vendita più elevati rispetto a un anno fa.



### Le città che hanno registrato gli aumenti maggiori nei prezzi di vendita

Detroit, MI +19.3%; Augusta, ME +14.3%; Omaha, NE +13.3%; Fargo, ND +13.0%; Denver, CO +12.5%; Dallas-Ft. Worth, TX +11.8%; Minneapolis, MN +11.8%

## GIORNI SUL MERCATO

Il numero medio di giorni sul mercato di tutte le case vendute nel mese di gennaio è stato di 80 giorni, sei in più rispetto allo scorso dicembre e a gennaio 2014. È da marzo 2013, quando la media era di 85, che il numero medio di giorni sul mercato è inferiore a 80. Un aumento dei giorni sul mercato potrebbe essere il risultato di una offerta di case di alta qualità e un corrispondente aumento dei prezzi di vendita. *I giorni sul mercato sono il numero medio di giorni che intercorre dalla presa di incarico alla firma del*



contratto.

## OFFERTA DI CASE IN VENDITA

L'offerta di case in vendita nel mese di gennaio è diminuita sia rispetto al mese precedente che allo stesso mese dello scorso anno. L'offerta è scesa del 10,9% rispetto a gennaio 2014 e del 5,2% rispetto al mese di dicembre. Negli ultimi tre mesi, l'offerta anno su anno è diminuita, ma 14 degli ultimi 21 mesi l'offerta è aumentata in modo progressivo. I mesi di fornitura sono scesi leggermente da 5,7 a 5,2 del mese di gennaio. *6 mesi è il valore di un mercato in equilibrio.*



### CITTA' CON BASSO LIVELLO DI OFFERTA

San Francisco, CA 1.3; Denver, CO 1.3; Boston, MA 2.5; Seattle, WA 2.0; San Diego, CA 2.2; Portland, OR 2.4

Estratto RE/MAX National Housing Report – dati relativi al mercato USA. Fonte RE/MAX LLC

*I dati MLS ricavati dalle Agenzie RE/MAX sono di proprietà di ogni organizzazione MLS locale e vengono costantemente aggiornati ed elaborati per garantirne la massima accuratezza.*



**RE/MAX LLC - [www.remax.com](http://www.remax.com)** Con sede a Denver nel Colorado (USA), RE/MAX, LLC tramite la formula franchising, è oggi il più diffuso network di franchising immobiliare internazionale con 7 mila agenzie affiliate e 96 mila consulenti immobiliari in oltre 97 Paesi nel mondo. Fondata nel 1973 da Dave e Gail Liniger, RE/MAX è stata la prima organizzazione immobiliare ad introdurre e sviluppare con successo la formula di massima remunerazione a favore dei tradizionali funzionari, in RE/MAX riqualificati come Consulenti Immobiliari, all'interno di un'agenzia. Una concezione che ha rivoluzionato l'intero settore.

**In Italia RE/MAX – [www.remax.it](http://www.remax.it)** si è conquistata un posto di leadership, tra i Paesi dove è presente il network a livello internazionale, per la crescita annuale del network di agenzie affiliate sul territorio nazionale. RE/MAX Italia conta oggi una rete di circa 180 agenzie affiliate su tutto il territorio nazionale ed oltre 1.200 consulenti immobiliari. RE/MAX Italia è capitanata direttamente dal Presidente e Amministratore Delegato Dario Castiglia, da 26 anni nel settore immobiliare.